



ADRIAN MEIER

MARKETING AUTOMATION
CONSULTANT & INTERIM MANAGER

KONTAKT

Tel.:

+49 152 33824952

Adresse:

Jakob-Schmid-Str. 12
85221 Dachau

E-Mail:

adrian@adrianmeierconsulting.com

LinkedIn:

[https://www.linkedin.com/in/
adrian-meier-a69693139/](https://www.linkedin.com/in/adrian-meier-a69693139/)

SKILLS

Team Leadership

People Development

Agency Management

Project Management

Pitch Experience

Pragmatisch

Lösungsorientiert

Verbindlich

Resilient

AUSBILDUNG

B.A. Media Management

Hochschule Fresenius Idstein
2008 - 2011

**Fachhochschulreife Wirtschaft &
Verwaltung**

Friedrich-Dessauer-Schule
2006 - 2008

PROFIL

Marketing Automation bedeutet für mich, Menschen, Daten und Technologie so miteinander zu verbinden, dass daraus echte Relevanz entsteht.

Seit über 14 Jahren arbeite ich an der Schnittstelle von Marketing, CRM und Technologie. Was mich motiviert, ist der Wunsch, Unternehmen dabei zu unterstützen, ihre Kund:innen besser zu verstehen und Strukturen zu schaffen, die im Alltag Wirkung zeigen. Als Consultant und Interim Manager begleite ich Teams bei der Entwicklung klarer Prozesse und pragmatischer Lösungen. Zuvor war ich viele Jahre in leitenden Rollen innerhalb der Serviceplan Group tätig, zuletzt als General Manager bei Plan.Net Journey.

Heute verbinde ich diese Erfahrung mit einem Arbeitsstil, der auf Klarheit, Verlässlichkeit und nachhaltige Ergebnisse ausgerichtet ist.

BERUFSERFAHRUNG

General Manager

Plan.Net Journey GmbH & Co. KG (Serviceplan Group) / München /
Apr 2021 - Okt 2025

- Mitverantwortlich für die Führung und das Wachstum der Agentur von 50 auf über 120 Mitarbeitende innerhalb von drei Jahren
- Aufbau des Consulting- und Strategy-Teams von 4 auf 17 Mitarbeitende; verantwortlich für Budget, Kapazitätsplanung, Angebotsentwicklung sowie Führung von drei Teamleads
- Entwicklung und Einführung eines integrierten, marktreifen End-to-End-Serviceangebots für die Agentur
- Standardisierung und Professionalisierung des Consulting- und Strategy-Portfolios zur Sicherstellung von Skalierbarkeit und Qualität
- Hauptansprechpartner für Neugeschäft und Leitung bedeutender Pitches, u. a. mit erfolgreichen Neukundengewinnen wie Porsche AG und IQOS

Senior Expert Marketing Automation

accelerate GmbH (akquiriert von Mindcurv) / München / Mai 2019 - Mar 2021

- Tätigkeit als fachlicher Ansprechpartner und Experte für Kundinnen und Kunden, einschließlich C-Level-Führungskräften, in den Bereichen Marketing Automation, CRM und Loyalty
- Konzeption und Durchführung von Workshops zur Wissensvermittlung und Befähigung interner Teams
- Leitung von Ausschreibungen (RFPs) für Marketing-Automation-Plattformen
- Entwicklung und Konzeption von neuen Loyalty-Programmen
- Durchführung von Audits und Optimierung des E-Mail-Marketings
- Betreuung und Weiterentwicklung von Salesforce CRM



ADRIAN MEIER

MARKETING AUTOMATION
CONSULTANT & INTERIM MANAGER

TECHNISCHE KENNTNISSE

Marketing Automation Strategy &
Implementation

Customer Journey Strategy

Email Marketing / CRM / Loyalty

Personalization Strategy

KPIs & Reportings

Microsoft Office

Miro & Figma

Jira (Atlassian & Confluence)

Marketing Automation Software
(Salesforce, Oracle, Adobe)

REFERENZEN

Alexander Emmendoerfer

Managing Partner

Plan.Net Journey GmbH & Co. KG

P: +49 172 8474730

E: a.emmendoerfer@house-of-
communication.com

Dr. Marc Ehlbeck

Founder & Managing Partner

eccelerate GmbH

P: +49 173 2432957

Simon Haeuser

Coach

Self-employed

P: +49 178 3575357

E: sh@simonhaeuser.de

BERUFSERFAHRUNG FORTSETZUNG

Director Client Data (letzte Position)

Plan.Net Connect GmbH & Co. KG (Serviceplan Group) / München /
Jan 2012 - Apr 2019

- Fachliche und disziplinarische Führung eines zehnköpfigen Teams; verantwortlich für Budget, Ressourcenplanung und Personalentwicklung
- Leitung der Beratungsbereiche Data & Analytics, Marketing Automation, Personalisierung und Customer-Journey-Konzeption
- Strategische Beratung von Kundinnen und Kunden zu Personalisierungsstrategien, Marketing Automation, Datennutzung und Analyse entlang eigener Touchpoints
- Entwicklung und Implementierung digitaler Customer Journeys, automatisierter Lifecycle-Programme, Datenmodelle sowie innovativer Ansätze zur Verbesserung der Kundenerlebnisse
- Planung, Durchführung und Nachbereitung von Kundenworkshops
- Steuerung und Umsetzung von Projekten und Pitches mit sechsstelligen Budgets
- Ausbau und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen durch optimierte Datennutzung, Systemweiterentwicklung, Personalisierung und Automatisierung
- Präsentation von Leistungsangeboten gegenüber Neukunden sowie Unterstützung bei Implementierungs- und Migrationsprojekten im Bereich Marketing Automation

KUNDENERFAHRUNG

AOK, Audi, BMW, Commerzbank, Deutsche Lufthansa, Engelhorn, Eurowings, Fressnapf, HolidayCheck, Johnson & Johnson, OTTO, Philip Morris, Porsche, Reemtsma, Telefonica o2, W&W Gruppe

PERSÖNLICHE WEITERBILDUNG

Diverse Coachings

Cornelia Weber-Fürst, Simon Haeuser, Jens Plath

2015 - 2025

Advanced Leadership Course

Akademie für Führungskräfte der Wirtschaft

2019